INCENTIUS ASIMÈTRICS, IGNORÀNCIA RACIONAL I SELECCIÓ ADVERSA D'ELITS

Un model de participació expressiva, agència política i decepció acumulada

Xema Gatnau

Assaig teòric · Elecció pública i teoria democràtica

2026

Resum

Aquest article proposa un model integrat de comportament polític basat en una asimetria fonamental d'incentius. Per al votant individual, la probabilitat d'alterar el resultat electoral mitjançant el seu vot és pràcticament nul·la, de manera que tant votar com, especialment, informar-se rigorosament poden resultar instrumentalment irracionals. Per al representant polític, en canvi, una sola decisió pot redistribuir quantitats enormes de recursos, poder, càrrecs i oportunitats. El resultat és una estructura paradoxal: els qui tenen menys capacitat individual d'influència tenen també els incentius més febles per adquirir informació, mentre que els qui concentren capacitat decisòria afronten incentius intensos per maximitzar interessos propis, partidistes o de xarxa.

El treball combina la ignorància racional de Downs, el càlcul del vot de Riker i Ordeshook, la teoria del vot expressiu, l'elecció pública de Buchanan i Tullock, el problema principal-agent, la cerca de rendes i la selecció de candidats dins d'organitzacions polítiques. S'hi afegeix un component de selecció adversa d'elits: el conjunt d'habilitats que permet ascendir en una organització política no coincideix necessàriament amb el conjunt que permet governar bé. L'article distingeix, a més, selecció de socialització: una organització pot atreure i promoure determinats perfils i, després, entrenar-los en les pràctiques que premia.

Finalment, s'hi incorpora una funció dinàmica de participació. El vot pot mantenir una utilitat positiva encara que la seva eficàcia instrumental sigui menyspreable perquè proporciona utilitat moral, expressiva, identitària o d'hàbit. La decepció acumulada redueix aquesta utilitat, però competeix amb el deure cívic, l'habituació i la reducció del cost relatiu de participar al llarg del cicle vital. Això permet explicar per què l'experiència política pot generar cinisme sense produir necessàriament menys participació electoral.

Paraules clau: elecció pública; ignorància racional; paradoxa del vot; vot expressiu; deure cívic; principal-agent; rent seeking; selecció política; oligarquia; elits; abstenció; decepció política.

1. Introducció: l'estranya racionalitat d'una institució de masses

La democràcia representativa moderna descansa sobre un gest minúscul: un individu diposita un vot entre milions. Socialment, el resultat agregat pot decidir governs, pressupostos, impostos, guerres, regulacions o redistribucions d'una magnitud enorme. Individualment, tanmateix, la capacitat causal de cada papereta és gairebé inexistent. La importància col·lectiva de l'elecció i la importància instrumental de l'acte individual es mouen, per tant, en escales radicalment diferents.

> *«Si ja és absurd votar, imagina't informar-te correctament.»*

La frase és deliberadament provocadora, però assenyala un problema econòmic real. «Absurd» no significa aquí necessàriament moralment absurd ni psicològicament

incomprensible. Significa que, sota un càlcul estrictament instrumental, el rendiment esperat de l'acte és extraordinàriament petit. L'esforç de desplaçar-se, esperar, decidir i votar té un cost; l'esforç de comprendre programes, pressupostos, institucions i conseqüències polítiques té un cost encara més gran. La probabilitat que aquest esforç faci decisiu el vot de l'individu roman, tanmateix, propera a zero.

La teoria de l'elecció pública va permetre tractar aquest problema sense assumir que ciutadans, funcionaris o representants canvien de naturalesa quan entren en l'esfera política. Si al mercat se suposa que els individus responen a incentius, persegueixen objectius i economitzen informació, no hi ha cap raó evident per substituir-los en política per agents omniscients i desinteressats. El propòsit d'aquest article és portar aquesta intuïció a tres nivells simultanis: el ciutadà que vota, el representant que decideix i l'organització que selecciona els qui podran decidir.

La tesi no és que tot votant sigui ignorant ni que tot polític sigui corrupte. És més incòmoda: les institucions poden produir comportaments previsibles sense necessitar ni ciutadans estúpids ni governants inicialment malvats. N'hi ha prou que els costos, els beneficis, les probabilitats i els processos de selecció estiguin distribuïts desigualment.

2. De l'homo politicus a l'idiōtēs racional

2.1. Un aclariment filològic que millora la paradoxa

La paraula grega ἰδιώτης (idiōtēs) designava primordialment el particular, el ciutadà privat o el llec, en oposició al magistrat, al funcionari o a l'especialista. No és filològicament exacte traduir-la sense més com «el qui no vota» o «el qui es desentén de la política». La cultura política atenesa sí que podia censurar qui no participava en els afers comuns, però la identificació moderna entre idiōtēs i abstencionista polític és una simplificació posterior.

Precisament per això la inversió conceptual resulta més suggeridora. La tradició cívica tendeix a presentar el bon ciutadà com qui s'interessa per la polis i l'«idiota» com qui es tanca en l'àmbit privat. L'elecció pública introdueix una possibilitat incòmoda: sota determinades condicions institucionals, el ciutadà que es manté relativament al marge pot estar economitzant racionalment un recurs escàs -el seu temps-. En aquest sentit metafòric, l'idiōtēs pot ser racional.

2.2. El càlcul instrumental del vot

En la seva formulació més senzilla, la utilitat instrumental esperada de votar es pot expressar com:

$$U(V) = pB - C$$

on p és la probabilitat que el vot individual sigui decisiu, B el benefici que l'individu atribueix al fet que venci la seva opció preferida i C el cost de participar. En electorats grans, p és

minúscul. Anthony Downs va convertir aquesta observació en un dels punts centrals de la teoria econòmica de la democràcia: el cost d'adquirir informació política pot superar racionalment el benefici esperat d'utilitzar-la en una decisió individual l'impacte marginal de la qual és gairebé nul (Downs, 1957).

Pot existir un benefici polític social enorme i, alhora, un benefici privat esperat gairebé zero. Aquesta divergència és essencial. Una elecció pot decidir el destí de centenars de milers de milions d'euros sense que, per això, el votant individual tingui centenars de milers de milions de raons per estudiar l'elecció. La seva participació causal en el resultat continua sent aproximadament 1/N, modulada per la probabilitat d'empat o quasiempat.

2.3. Informar-se pot ser encara «més irracional» que votar

La ignorància racional no afirma que la ignorància sigui bona. Afirma que adquirir informació és costós i que el benefici privat d'aquesta adquisició pot ser petit. Si C_I representa el cost d'informació i ΔB la millora potencial del resultat per a l'individu derivada d'emetre un vot més ben informat, es pot escriure:

$$U(I) = p\Delta B - C_I$$

Com que p continua sent extremadament petit, un ciutadà pot dedicar desenes d'hores a estudiar política sense modificar apreciablement el resultat esperat d'una elecció. La frase radical -«si ja és absurd votar, imagina't informar-te correctament»- es pot traduir, doncs, al llenguatge analític: com més gran sigui el cost cognitiu d'assolir una opinió d'alta qualitat i més baixa sigui la probabilitat que aquesta opinió tingui efecte causal, més baixa serà la rendibilitat instrumental d'informar-se.

Això també ajuda a entendre per què el debat públic pot premiar dreceres informatives, identitats partidistes, heurístiques, eslògans o senyals de grup. No cal suposar incapacitat mental. En molts casos, dedicar temps a dominar simultàniament fiscalitat, energia, defensa, urbanisme, pensions i política exterior seria una inversió privada difícil de justificar.

3. Per què votem si votar gairebé mai decideix

3.1. Del vot instrumental al vot com a consum

La paradoxa anterior seria devastadora si el vot només tingués utilitat a través del resultat. Tanmateix, Riker i Ordeshook van ampliar el càlcul del vot incorporant beneficis associats al mateix acte de participar. En notació simplificada:

$$U(V) = pB - C + D$$

El terme D pot incloure deure cívic, satisfacció moral, adhesió al sistema, expressió d'una preferència, participació en una cerimònia col·lectiva o la satisfacció de veure's un mateix com un bon ciutadà. Si D > C, votar pot ser racional encara que pB ≈ 0.

> *«Compleixo el meu deure, em sento bé complint el meu deure; per tant, voto.»*

Aquesta formulació captura una part important del comportament humà que una interpretació estreta de l'interès econòmic no ha d'eliminar. Les persones fan contínuament accions que no produeixen una renda monetària: donen, ajuden, participen en associacions, practiquen rituals, segueixen equips esportius o dediquen hores a aficions. El benefici és l'experiència mateixa. En aquest sentit, votar pot ser un bé de consum moral o expressiu, no només una inversió destinada a produir un govern concret.

3.2. Vot expressiu i identitat

Brennan i Lomasky van desenvolupar una teoria expressiva de la preferència electoral. Quan el benefici esperat de ser decisiu és gairebé nul, l'elector pot utilitzar el vot per expressar qui és, quins valors sosté o a quina comunitat vol pertànyer. L'elecció política adquireix així trets d'expressió simbòlica. L'individu pot preferir «dir» alguna cosa mitjançant el vot encara que sàpiga que la seva papereta no causarà el resultat.

Això introdueix una diferència profunda entre decidir individualment i votar col·lectivament. En comprar un automòbil, contractar una hipoteca o triar un tractament, l'individu suporta bona part de les conseqüències d'equivocar-se. En una elecció multitudinària, el cost causal marginal d'una preferència equivocada es dilueix entre milions. El vot permet, per tant, consumir conviccions a baix preu individual.

3.3. També pot ser racional informar-se sense que la informació sigui decisiva

El mateix raonament rescata la informació política de la seva aparent inutilitat instrumental. Si D_I representa la utilitat directa d'estar informat -curiositat, entreteniment, autoestima epistèmica, identitat cívica o rebuig a «ser un ignorant»-:

$$U(I) = p\Delta B - C_I + D_I$$

Quan D_I > C_I, informar-se és racional encara que pΔB sigui menyspreable. Qui gaudeix de la política no l'estudia necessàriament per canviar el resultat electoral; pot estudiar-la perquè obté utilitat de comprendre-la. La ignorància racional, per tant, no prediu ignorància universal. Prediu heterogeneïtat: s'informaran més els qui tinguin costos menors o beneficis de consum intel·lectual més grans.

4. La inversió d'incentius: del votant al decisor

4.1. Dues cares de la mateixa democràcia

El punt decisiu del model apareix en passar de l'elector al representant. El votant individual té molt poca capacitat causal. El governant, legislador, alt càrrec o regulador en pot tenir molta. Una resolució administrativa, una licitació, una requalificació, una subvenció, una regulació sectorial o una decisió pressupostària pot traslladar milions d'euros entre grups.

> *«Hi ha un gran pot. Hi ha milions en joc. El que decideixis tu val milions. Veus milions passar; doncs alguna cosa voldràs.»*

Presa literalment, la frase seria massa determinista: que una persona controli recursos no implica que necessàriament se n'apropiï. Presa com a intuïció d'incentius, en canvi, és central per a l'elecció pública. Com més gran sigui el volum de rendes políticament assignables i més gran la discrecionalitat del decisor, més gran serà el valor potencial d'influir en la decisió, capturar una fracció d'aquesta renda o intercanviar-la per beneficis presents i futurs.

4.2. No cal un sobre de bitllets

La captura de beneficis polítics no s'ha de reduir a corrupció penal. Un representant pot maximitzar salari, continuïtat en el càrrec, prestigi, poder, capacitat de nomenament, xarxes, accés, futur professional, influència sobre organitzacions o reciprocitats. La desviació entre l'interès del representant i l'interès del representat pot existir sense que es cometi cap delicte.

De manera esquemàtica, la utilitat del decisor es pot expressar així:

$$U(P) = S + W + R + F + K - qL$$

on S representa salari i carrera; W, poder i estatus; R, rendes apropiables o controlables; F, favors i reciprocitats; K, beneficis futurs de xarxa; q, probabilitat de sanció, i L, pèrdua associada a la sanció. No tots els termes han de ser monetaris. N'hi ha prou que siguin valorats per l'agent.

4.3. Rent seeking i concentració de beneficis

Tullock i la literatura posterior sobre cerca de rendes van mostrar que, quan el poder públic pot crear o distribuir rendes, els individus i els grups tenen incentius per gastar recursos amb la finalitat de capturar-les. Això introdueix una altra asimetria: els beneficis d'una política poden estar molt concentrats en un grup petit mentre que els seus costos es distribueixen entre milions de contribuents o consumidors.

Per a qui pot guanyar deu milions amb una regulació, gastar cent mil a influir-hi pot ser racional. Per a cada ciutadà que perdrà uns pocs euros, dedicar hores a estudiar-la, organitzar-se i combatre-la pot no ser-ho. El resultat potencial és una política amb minories intensament interessades i majories feblement atentes.

5. El problema principal-agent: delegar en algú que té interessos propis

La representació política es pot entendre com una relació principal-agent. Els ciutadans deleguen capacitat de decisió en representants perquè governar directament totes les qüestions seria prohibitivament costós. Però la delegació crea un problema: l'agent coneix millor el procés, controla informació i pot tenir objectius propis. La literatura d'agència aplicada a la representació identifica precisament aquesta possibilitat d'«agency loss»: els votants no disposen d'informació i recursos suficients per seleccionar, observar i disciplinar perfectament els seus representants.

> *«Les elits tenen primer els seus interessos propis i no els dels representats.»*

Com a proposició universal, la frase és massa forta: algunes persones poden sacrificar interessos propis per conviccions o deure públic. Com a supòsit de modelització, tanmateix, resulta raonable no assumir altruisme perfecte. El representant té una funció d'utilitat pròpia. El problema institucional consisteix a dissenyar mecanismes perquè perseguir-la sigui compatible, tant com sigui possible, amb els objectius del principal.

L'elecció periòdica és un d'aquests mecanismes, però la seva capacitat disciplinària està limitada precisament per la ignorància racional. Un principal mal informat supervisa pitjor l'agent. Si, a més, les decisions públiques són nombroses, tècnicament complexes i les seves conseqüències apareixen amb retard, atribuir responsabilitat esdevé costós.

6. Abans de la corrupció: qui arriba fins a dalt

6.1. La política no selecciona a l'atzar

La discussió sobre incentius polítics acostuma a començar quan el representant ja ocupa el càrrec. Però hi ha una etapa anterior: la selecció. Els candidats no són una mostra aleatòria de la població. Primer hi ha d'haver autoselecció -qui vol entrar en política- i després selecció organitzativa -qui rep suport, recursos, càrrecs interns i finalment una candidatura competitiva-. Els partits són, entre altres coses, mecanismes de reclutament i selecció d'elits.

> *«Per arribar a ser el representant del partit polític has d'haver fet molt compadreo, aliances, traïcions.»*

La formulació és deliberadament aspra, però identifica una hipòtesi examinable. Ascendir en una organització exigeix competències específiques: construir coalicions, guanyar confiança, distribuir informació, mantenir lleialtats, anticipar moviments rivals, negociar, competir internament i gestionar conflictes. Algunes d'aquestes capacitats són perfectament compatibles amb el bon govern. Altres poden premiar comportaments oportunistes.

6.2. El problema S ≠ G[1]

Definim S com el vector de trets que maximitza la supervivència i la promoció dins d'una organització política, i G com el vector de trets que maximitza la qualitat de govern:

$$S = f(\text{aliances, lleialtat, estratègia, disciplina, xarxa, competència interna, control d'informació, …})$$

$$G = f(\text{competència, integritat, criteri, coneixement, prudència, orientació pública, …})$$

No hi ha cap necessitat lògica que S = G. En el millor dels casos estaran positivament correlacionats. En altres entorns la correlació pot ser feble i, per a determinades

---

1S i G són símbols propis d'aquest treball: S designa el vector de trets que maximitza la supervivència i la promoció dins d'una organització política; G designa el vector de trets que maximitza la qualitat de govern.

característiques, negativa. Un sistema de selecció pot ser excel·lent produint guanyadors interns i mediocre produint administradors de l'interès general.

Aquest és el nucli de la hipòtesi de selecció adversa d'elits. No afirma que les organitzacions seleccionin conscientment «males persones». Afirma que tota estructura recompensa determinades conductes i que, a llarg termini, els individus que millor dominen aquestes conductes estaran sobrerepresentats a la cúpula.

6.3. La hipòtesi radical: psicopatia política

> *«Al final hi arriben els més psicòpates, els més perversos, els que evidentment no tindran cap problema a corrompre's.»*

Aquesta tesi, presa literalment, excedeix el que l'evidència general permet afirmar. No es pot sostenir que la competència política seleccioni universalment psicopatia clínica ni corrupció. Però es pot preservar com a hipòtesi extrema que serveix de límit teòric: si una organització premiés sistemàticament l'absència d'escrúpols, la manipulació interpersonal, la traïció rendible i la capacitat d'instrumentalitzar relacions, seria raonable esperar una selecció de perfils amb més tolerància envers aquests comportaments.

La versió acadèmicament defensable és, per tant, una hipòtesi de selecció per trets: certes arquitectures organitzatives poden atorgar avantatges competitius a individus més disposats a l'oportunisme, l'agressivitat estratègica o la instrumentalització de vincles. La magnitud i la direcció d'aquest efecte són una qüestió empírica, no un axioma.

7. Selecció més socialització: «no només es corrompen; ja venen entrenats»

> *«No només al final es corrompen, sinó que ja venen sabuts; ja tenen pràctica a corrompre's.»*

La intuïció es pot formalitzar separant dos mecanismes. El primer és selecció: determinades característiques augmenten la probabilitat d'ascens. El segon és socialització: romandre anys dins de l'organització ensenya quines pràctiques són efectives i quines es castiguen. Fins i tot un individu inicialment idealista pot aprendre progressivament a sobreviure en un entorn que premia concessions, silencis, favors, disciplina o intercanvis.

Tipus inicial → selecció → socialització → tipus polític observat

Aquesta distinció evita l'explicació simplista segons la qual «el poder corromp» de manera sobtada. El polític que arriba a la cúspide pot haver estat filtrat durant anys i, simultàniament, modelat per anys d'aprenentatge organitzatiu. Quan finalment obté capacitat per administrar recursos públics, no arriba com un full en blanc.

Michels va anticipar part d'aquesta lògica en la seva llei de ferro de l'oligarquia: les organitzacions complexes requereixen especialització, direcció i control de la informació,

cosa que tendeix a consolidar una elit interna. El model present afegeix que aquesta elit no només concentra poder; també és el resultat d'un procés competitiu de supervivència i aprenentatge.

8. Un sistema d'incentius asimètrics

Els elements anteriors es poden reunir en una sola arquitectura. El ciutadà té poca capacitat marginal de decisió i, per això, poc incentiu instrumental per informar-se. El polític té capacitat concentrada i, per això, incentius intensos per conservar-la i utilitzar-la. L'organització partidista controla bona part de l'accés a aquesta capacitat i selecciona els qui millor sobreviuen dins seu.

La cadena causal proposada és:

Baix incentiu individual per informar-se

↓

Supervisió electoral imperfecta

↓

Més discrecionalitat de l'agent polític

↓

Alt valor de controlar decisions i rendes

↓

Competència intensa per accedir-hi i romandre-hi

↓

Selecció + socialització organitzativa

↓

Risc de divergència entre elit política i representats

La paradoxa és que la mateixa decisió té valors marginals oposats segons la posició institucional. Per a un ciutadà, estudiar durant vint hores una política de cent milions pot no canviar res. Per a qui signa o bloqueja aquesta política, vint hores de negociació poden determinar carreres, aliances i recursos enormes.

9. La decepció: quan votar deixa de sentir-se com un deure i comença a sentir-se com participar en una comèdia

9.1. Una funció dinàmica de participació

> *«Arriba un moment en què hom pot pensar: no només no compleixo el meu deure votant; participo en una comèdia, en un circ.»*

Si la utilitat de votar procedeix parcialment d'un terme moral o expressiu, aquesta utilitat es pot depreciar. Un individu que interpreta repetidament que els elegits incompleixen, traeixen, menteixen o utilitzen el càrrec en benefici propi pot deixar d'associar el vot amb ciutadania virtuosa. El mateix gest que abans produïa satisfacció moral pot començar a produir desutilitat.

Proposem:

$$U_t(V) = p_tB_t - C_t + M_t + E_t + H_t - \Delta_t$$

on M és utilitat moral o de deure cívic; E, utilitat expressiva i identitària; H, hàbit; i Δ, decepció o desutilitat derivada de considerar que l'acte legitima un sistema indesitjable. La participació es produeix si $U_t(V) > 0$.

La decepció es pot acumular:

$$\Delta_{t+1} = \rho\Delta_t + \delta_t$$

on δ_t representa noves experiències negatives i ρ la persistència del desencant. Si Δ augmenta prou, una persona pot passar de votar per deure a abstenir-se també per deure: ja no interpreta l'abstenció com a indiferència, sinó com a rebuig.

9.2. L'aparent refutació: la gent gran sol votar més

La hipòtesi simple de decepció acumulativa genera una predicció immediata: més anys d'exposició política haurien d'implicar més decepció i, per tant, menys participació. Tanmateix, la participació electoral acostuma a augmentar des de la joventut fins a bona part de l'edat adulta i només cau en edats avançades. Aquest fet impedeix convertir la decepció acumulada en l'única explicació.

Però no la torna irrellevant. Amb l'edat canvien simultàniament altres variables: l'acte de votar pot adquirir hàbit, els costos administratius poden disminuir, l'estabilitat residencial pot augmentar, la integració comunitària pot ser més gran i determinades cohorts poden haver estat socialitzades sota normes cíviques més fortes. Així:

$$dU/dA = -dC/dA + dM/dA + dE/dA + dH/dA - d\Delta/dA$$

Que dU/dA sigui positiu no implica que dΔ/dA sigui zero. Implica únicament que les forces positives superen la decepció neta. Una persona de seixanta anys pot estar molt més desencantada amb els polítics que als vint i, simultàniament, ser molt més constant a l'hora de votar.

9.3. Edat, hàbit i cohort

Convé distingir tres mecanismes. L'efecte de cicle vital descriu canvis associats a l'edat i a l'estabilitat social. L'efecte experiència descriu l'aprenentatge generat per haver participat repetidament. L'efecte cohort descriu diferències entre generacions socialitzades en contextos històrics diferents. Una generació a la qual votar va ser ensenyat com una conquesta, una

obligació moral o un símbol de pertinença democràtica pot conservar un M elevat encara que la seva avaluació dels partits sigui negativa.

L'hàbit, d'altra banda, pot fer parcialment automàtica la participació. Un cop votar forma part del guió de comportament esperat cada quatre anys, el cost subjectiu de decidir si es participa pot disminuir. El ciutadà no recalcula des de zero la teoria del vot a cada elecció: simplement «és una persona que vota».

10. Gradualisme, imitació i normalització

La decisió política tampoc no es produeix en aïllament. Els individus observen el comportament aliè i n'extreuen informació sobre allò que és normal, degut i esperat. Si votar és la conducta estàndard de la família, l'entorn professional o la comunitat, part de la utilitat de votar procedeix de seguir una norma. Si abstenir-se es normalitza, el cost moral de l'abstenció disminueix.

> *«La gent vota, doncs vota. No es planteja si és racional o no votar.»*

Aquesta observació introdueix racionalitat limitada i comportament habitual. El model econòmic no necessita assumir que cada ciutadà calcula explícitament pB - C + D. Les funcions d'utilitat són representacions analítiques de forces que poden operar com a costums, emocions, normes interioritzades o dreceres. El fet que una conducta sigui racionalitzable no significa que l'actor faci conscientment el càlcul.

El gradualisme importa també per a la decepció. Les expectatives es poden rebaixar lentament. Una promesa incomplerta pot indignar; deu incompliments poden convertir-se en «el normal». El sistema pot, paradoxalment, produir alhora cinisme i continuïtat: s'espera poc dels polítics, però es continua votant perquè votar continua formant part del repertori cívic.

11. Hipòtesis contrastables

El model no pretén quedar-se en una descripció retòrica. Produeix diverses hipòtesis susceptibles de contrast empíric:

- H1 - Ignorància racional: com més gran sigui el cost d'adquirir informació política i menor el benefici privat directe de posseir-la, menor serà la inversió informativa, ceteris paribus.[2]
- H2 - Consum d'informació: l'interès intrínsec per la política i la identitat cívica moderaran H1; individus amb D_I elevat podran estar molt informats malgrat la seva baixa capacitat decisòria.

2H designa hipòtesi. H1-H10 són etiquetes internes per a les deu hipòtesis contrastables proposades en aquest treball.

- H3 - Asimetria d'intensitat: els actors que reben beneficis concentrats d'una decisió invertiran més recursos a influir-hi que els individus que suporten costos petits i dispersos.
- H4 - Agència: la divergència entre preferències de votants i representants augmentarà quan l'observabilitat de les decisions sigui menor, l'atribució de responsabilitats sigui més difícil i la sanció electoral menys probable.
- H5 - Selecció organitzativa: estructures internes que premiïn fortament la lleialtat i el control de xarxes per sobre del rendiment extern produiran elits amb una orientació intrapartidista més gran.
- H6 - Socialització: a igualtat de trets inicials, més anys de carrera interna estaran associats a una adaptació més gran a normes i estratègies de supervivència organitzativa.
- H7 - Decepció: experiències polítiques negatives reduiran el component moral M i/o elevaran Δ, especialment entre individus la participació dels quals depenia poc de l'hàbit.
- H8 - Hàbit compensatori: l'efecte negatiu de la decepció sobre el vot serà menor entre electors amb una història prolongada de participació regular.
- H9 - Cohort: una part de la participació més alta de les persones grans serà explicable per diferències generacionals en deure cívic i no únicament per l'edat biològica.
- H10 - Abstenció moral: per a una fracció de l'electorat, l'abstenció no expressarà apatia sinó una utilitat expressiva negativa del vot: el rebuig a legitimar un procés percebut com a fraudulent, irrellevant o teatral.

12. Què no afirma el model

Una teoria d'incentius es pot tornar caricaturesca si cada tendència es transforma en una llei absoluta. Convé, per això, fixar-ne els límits.

- No afirma que votar sigui «estúpid». Afirma que el seu rendiment instrumental individual pot ser minúscul; altres beneficis poden fer-lo racional.
- No afirma que informar-se sigui socialment inútil. Afirma que hi ha un problema d'apropiabilitat: el benefici col·lectiu de la informació pot superar enormement el benefici privat de qui l'adquireix.
- No afirma que tots els polítics siguin corruptes. Afirma que els representants tenen objectius propis i que determinades institucions poden crear oportunitats de divergència i captura.
- No afirma que els «psicòpates» governin necessàriament. Aquesta és la formulació radical d'una hipòtesi de selecció adversa per trets que ha de ser contrastada.
- No afirma que l'edat produeixi cinisme ni participació per una sola via. Edat, experiència, hàbit i cohort s'han de separar empíricament.

Aquestes cauteles no debiliten l'argument. El fan més fort perquè permeten distingir una proposició falsable d'una invectiva política.

13. Implicacions institucionals

Si el problema és una asimetria d'incentius, les reformes rellevants no es limiten a exhortar el ciutadà a «informar-se més» o demanar al polític que «sigui millor». Una institució robusta ha de funcionar raonablement fins i tot quan els actors economitzen informació i persegueixen objectius propis.

13.1. Reduir el cost de supervisió

La transparència útil no consisteix a publicar milions de pàgines impossibles de processar. Consisteix a fer atribuïbles les decisions: qui va decidir, quant va costar, qui se'n va beneficiar, quines alternatives existien i quin resultat va produir. Reduir C_I augmenta la possibilitat de control ciutadà i periodístic.

13.2. Reduir la discrecionalitat d'alt valor

Com més rendes pugui crear o distribuir discrecionalment una autoritat, més gran serà la recompensa potencial de capturar-les. Regles generals, procediments competitius, traçabilitat i separació de funcions poden disminuir R i elevar q.

13.3. Reformar la selecció, no només l'elecció

Si els ciutadans només poden escollir entre candidats prèviament filtrats per organitzacions, la qualitat democràtica depèn també de com es produeix aquest filtre. Les regles de selecció de candidats, promoció interna, finançament, professionalització i competència intrapartidista són variables institucionals de primer ordre.

13.4. Dissenyar contra el sant i contra el canalla

Un bon disseny institucional no hauria de necessitar sants. Ha de procurar que fins i tot un polític ambiciós trobi més rendible produir resultats verificables que capturar rendes, i que fins i tot un ciutadà amb poc temps pugui identificar almenys les grans decisions i responsabilitats. La qüestió no és eliminar l'interès propi, sinó canalitzar-lo.

14. Discussió: la democràcia sostinguda per conductes no instrumentals

Hi ha una paradoxa final. Si tots els ciutadans fossin agents estrictament instrumentals i D fos zero, la teoria tindria dificultats per explicar una participació electoral elevada. El sistema democràtic de masses sembla dependre parcialment de comportaments que no persegueixen l'efecte causal marginal del vot: deure, hàbit, identitat, expressió i ritual.

Això significa que una institució dissenyada formalment per agregar preferències instrumentals es pot sostenir gràcies a motivacions no instrumentals. El votant participa perquè «és el que es fa», perquè considera que ho ha de fer o perquè vol expressar qui és. El

sistema sobreviu, en part, perquè milions de persones accepten pagar un petit cost privat sense esperar que el seu gest individual determini el resultat.

Però aquesta mateixa estructura redueix el preu privat d'equivocar-se. Si el meu vot no serà decisiu, em puc permetre votar de manera expressiva, identitària o desinformada sense esperar carregar personalment amb la conseqüència marginal d'aquest error. La democràcia obté participació de les motivacions expressives i, simultàniament, pot patir alguns dels seus costos epistèmics.

15. Conclusió

> *«La paradoxa no és només que sigui racional ignorar la política. És que els qui menys poden influir-hi tenen pocs incentius per conèixer-la, mentre que els qui sí que poden influir-hi tenen incentius enormes per apropiar-se dels beneficis d'aquesta influència.»*

El model desenvolupat en aquest article reuneix en una única estructura quatre problemes que sovint s'estudien per separat. Primer, el votant individual té un incentiu instrumental feble per votar i un incentiu encara més feble per adquirir informació costosa. Segon, aquest aparent absurd desapareix quan el vot i la informació produeixen utilitat moral, expressiva o identitària. Tercer, el representant es troba en la posició inversa: controla decisions de gran valor i disposa d'incentius intensos per conservar poder, carrera, xarxes i rendes. Quart, els qui arriben a aquesta posició no són seleccionats a l'atzar, sinó a través d'organitzacions que recompensen determinades competències i socialitzen els qui sobreviuen.

La decepció política afegeix una dimensió temporal. El ciutadà pot començar votant perquè considera que és el seu deure i acabar interpretant el mateix gest com una participació en una comèdia. Tanmateix, l'experiència negativa no actua sola. Competeix amb hàbit, norma, integració i socialització generacional. Per això una societat es pot tornar més cínica sense tornar-se proporcionalment més abstencionista.

La conseqüència metodològica és senzilla: per comprendre la política no n'hi ha prou de preguntar quines polítiques volen els ciutadans ni quina ideologia proclamen els governants. Cal estudiar què val la pena conèixer, què val la pena controlar, qui té capacitat real per decidir, qui es beneficia de cada decisió i quin tipus de persona aconsegueix superar el procés que condueix fins a aquesta posició.

> *L'«idiota» polític, entès metafòricament com qui es replega a l'àmbit privat, pot ser racional. El problema institucional comença quan aquesta racionalitat individual conviu amb elits sotmeses a incentius exactament oposats.*

Referències

Brennan, G., & Lomasky, L. (1993). Democracy and Decision: The Pure Theory of Electoral Preference. Cambridge University Press.

Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. University of Michigan Press.

Caplan, B. (2007). The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies. Princeton University Press.

Downs, A. (1957). An Economic Theory of Political Action in a Democracy. Journal of Political Economy, 65(2), 135-150.

Downs, A. (1957). An Economic Theory of Democracy. Harper & Row.

Gailmard, S. (2009). Agency Problems, the 17th Amendment, and Representation in the Senate. American Journal of Political Science, 53(2), 324-342.

Lane, J.-E. (2009). Political Representation from the Principal-Agent Perspective. Representation, 45(4), 369-378.

Michels, R. (1911/1915). Political Parties: A Sociological Study of the Oligarchical Tendencies of Modern Democracy.

Mitchell, P. Voters and their representatives: Electoral institutions and delegation in parliamentary democracies. European Journal of Political Research.

Riker, W. H., & Ordeshook, P. C. (1968). A Theory of the Calculus of Voting. American Political Science Review, 62(1), 25-42.

Tullock, G. (1967). The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft. Western Economic Journal, 5(3), 224-232.

Wagner, M., Johann, D., & Kritzinger, S. (2012). Voting at 16: Turnout and the quality of vote choice. Electoral Studies, 31(2), 372-383.